

## Kunden sind anspruchsvoll – wie kann man sie nachhaltig für sich gewinnen?

Firmeninhaber, Geschäftsführer, Abteilungsleiter und Selbständige aller Branchen stehen oftmals vor dem gleichen Problem: wie kann ich meine Kunden überzeugen – von meinen Produkten oder Dienstleistungen begeistern und mich vom Wettbewerber positiv abgrenzen?

Schon lange ist bekannt, dass der Erfolg der meisten Firmen, Unternehmungen und Geschäftsideen davon abhängt, wer sie präsentiert und repräsentiert.

- Kann das Vorstandsmitglied die Aktionäre auf der Versammlung überzeugen?
- Gelingt es dem Abteilungschef, seine Mitarbeiter zu motivieren und zu begeistern?  
Nur dann werden diese die Ideen gleichsam leben und dafür engagiert arbeiten.

Ganz am Ende dieser „Menschen-Kette“ steht der Kunde. **Und nur dann, wenn alle im Vorfeld motiviert und optimal arbeiten, entsteht ein wirkungsvolles Ergebnis.**

Und danach? Ist es ausreichend, ein gutes Ergebnis (die Dienstleistung oder das Produkt) zu haben? Leider nicht. Auch hier zählt dann wieder die Art und Weise, wie dieses Angebot dem Kunden verkauft wird. Können Sie den Kunden dazu motivieren – davon überzeugen, dass er bei Ihnen kaufen, bzw. dass er mit Ihnen zusammen arbeiten wird?

Viele Unternehmer und Führungskräfte haben erkannt, dass es nicht ausreicht, ein gutes Produkt oder eine gute Dienstleistung zu haben. Dass es ihren Mitarbeitern, vielleicht auch ihnen selbst, daran mangelt, sich und ihre Firma nach außen positiv und überzeugend darzustellen. **Die Rhetorik, die Kunst der Beredsamkeit, ist nicht jedem gegeben – aber jeder kann sie erlernen. Jeder hat die Möglichkeit, in diesem Bereich an sich zu arbeiten.**

Iris Weiß und Joachim Beyer-Wagenbach, zwei Experten auf diesem Gebiet, haben sich genau dies zum Ziel gemacht. **In ihrem im wahrsten Sinne „wirkungsvollen Seminar“ unter der Überschrift „Wirkung hoch 3“ möchten sie erreichen, dass Teilnehmer mit ihrem Auftreten noch mehr Kunden begeistern, Umsätze steigern und nachhaltig den Erfolg erhöhen.**



Iris Weiß ist EBT (European Business Trainer) und zertifizierte Trainerin (BDVT) und coacht Führungskräfte und Mitarbeiter. Als Expertin und Bestseller-Autorin rund um die Themen Verkauf & positive Wirkung“ hält sie Seminare, Vorträge und Coachings auf hohem Niveau.

Joachim Beyer-Wagenbach ist als Logopäde, Lehrlogopäde und Coach Experte und Autor rund um die Themen Stimme & Sprechen. Durch seinen Erfahrungsschatz können die Teilnehmer an ihrer Stimme arbeiten: sie erhält einen ganz besonderen Ausdruck und gewinnt an Wirkung.



Das zweitägige Seminar bietet eine Kombination aus Gruppentraining und Einzelcoaching mit Videoaufnahmen.

Die wirkungsvolle Gestaltung und die zeitgemäße, motivierende Methodik hat schon viele Teilnehmer überzeugt.

Durch die Gruppengröße von max. 10 Teilnehmern wird jeder Teilnehmer individuell begleitet und gecoacht.

Mit sehr viel Praxis-Übungen und der motivierenden Methodik schafft es das Seminar „Wirkung 3“, die Präsentationskompetenz und persönliche Wirkung jedes Einzelnen zu erhöhen. Mit einfachen und wirkungsvollen Tipps lernen die Teilnehmer, ihre Kunden zu begeistern.



Kunden, die bereits teilgenommen haben, empfehlen dieses Seminar gerne weiter. Z.B. Hans Nägel, Niederlassungsleiter GBW-Gruppe, München: „Selten konnte ich in einem Seminar eine derartig treffende Identifikation mit dem Titel erkennen! ... Besonders hervorzuheben sind u.a. die unmittelbaren Einzel- und Gruppen-Feedbackgespräche...“

Die nächste Möglichkeit, an einem solchen Seminar teilzunehmen, bietet sich bereits im APRIL in München und zwar vom 23.04. – 24.04.2015 im Hotel Weichandhof (<http://www.weichandhof.de/>)

Im JULI findet das IntensivSeminar dann inmitten der Weinberge im schönen Taubertal statt. Dort liegt der „Bechsteiner Rebenhof“. Hier, in Lauda-Königshofen, findet am Dienstag, 01.07. und Mittwoch, 02.07. 15 das bereits dritte offene Seminar in 2015 mit den zwei Spitzentrainern statt.

#### **Die Anmeldung kann hier erfolgen:**

Joachim Beyer-Wagenbach, Die Macht der Stimme, Waldstraße 4, 69207 Sandhausen,  
Telefon 06224 / 9023048, [www.die-macht-der-stimme.de](http://www.die-macht-der-stimme.de), [info@die-macht-der-stimme.de](mailto:info@die-macht-der-stimme.de)